Basel, den 30. Mai 1936 XXXVI. Jahrgang / No. 22

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V·S·K) Basel, Tellstrasse 62/64.

Inhalt:

Aufsichtsrats-Sitzung

vom 23. Mai 1936.

Am 23. Mai 1936 versammelte sich der Aufsichtsrat im Genossenschaftshaus im Freidorf bei Basel zu seiner zweiten diesjährigen ordentlichen Sitzung. Haupttraktanden waren das Aufnahmebegehren der Société de consommation La Sagne (Neuchâtel) und die Delegiertenversammlung des V. S. K. vom 13./14. Juni 1936 in Luzern.

Nach Genehmigung des Protokolls der Sitzung vom 15. Februar 1936 und nach Beantwortung verschiedener Interpellationen zu den Monatsberichten pro Februar, März und April 1936 befasste sich der Aufsichtsrat mit dem Aufnahmebegehren der **Société de consommation La Sagne.** Da die Gesuchstellerin als Aktiengesellschaft konstituiert ist, hatte das Aufnahmegesuch gemäss § 11 der Verbandsstatuten durch den Aufsichtsrat behandelt zu werden. La Sagne liegt im Wirtschaftsgebiet der Coopératives Réunies von La Chaux-de-Fonds, jedoch hatten letztere die Aufnahme empfohlen, sodass der Aufsichtsrat beschloss, dem Aufnahmegesuch unter gewissen Bedingungen zu entsprechen.

Als einziger **Antrag an die Delegiertenversammlung** des V. S. K. vom 13./14. Juni 1936 in Luzern ist der Antrag der **Konsumgenossenschaft Niedergerlafingen** eingegangen. Er lautet:

«Im Interesse der Konsolidierung der finanziellen Grundlagen unserer genossenschaftlichen Institutionen und zur Förderung einer auf gegenseitigem Vertrauen beruhenden Zusammenarbeit soll eine selbständige Treuhandstelle durch

den Verband schweiz. Konsumvereine,
die Genossenschaftliche Zentralbank,
alle Zweckgenossenschaften,
den Kreisverbänden und allen dem V. S. K. angeschlossenen Konsumgenossenschaften

geschaffen werden, der die Aufgabe gestellt wird, jederzeit festzustellen, ob die Geschäftsführung in allen beteiligten Organisationen nach gesunden wirtschaftlichen und genossenschaftlichen Grundsätzen gehandhabt wird.»

Verwaltungskommission und Aufsichtsrat beantragen der Delegiertenversammlung, den Antrag der Konsumgenossenschaft Niedergerlafingen den Verbandsbehörden zur unverbindlichen Prüfung zu überweisen.

Als Ersatz des aus der **Kontrollstelle** ausscheidenden Revisionsvereins Brig wird die **Société coopérative de consommation Vallorbe** vorgeschlagen.

Zur Uebernahme der **Delegiertenversammlung 1937** hat sich die **Konsumgenossenschaft Interlaken** gemeldet.

Der Aufsichtsrat stellte die **Tagesordnung für die Delegiertenversammlung vom 13./14. Juni 1936** fest. Dieselbe befindet sich nun im Druck und wird den Vorständen der Verbandsvereine mit den Ausweiskarten für die Delegierten sobald als möglich zugestellt werden.

Die Festkarten, die, sofern dies noch nicht geschehen ist, sofort beim A. K. V. Luzern zu bestellen sind, werden den Genossenschaften von Luzern aus direkt zugesandt werden.

Zentralgewalt und Selbständigkeit in der Genossenschaftsbewegung.

Von Dr. T. O. Cassau, London.

Die moderne Entwicklung der Wirtschaft hat eine Fülle von Problemen gebracht, die sich aus dem Gegensatz von Demokratie und Grossbetrieb ergeben. Eine Reihe dieser Probleme erzwang sehr frühzeitig eine Lösung. Das Problem der Aufrechterhaltung der Demokratie in der immer grösser werdenden örtlichen Genossenschaft führte zu den Mitgliederausschüssen, Delegiertenversammlungen mit verschieden gestalteten Wahlsystemen. Zur Konzentration zwingt durchaus nicht nur der Massenfilialbetrieb, der hier in England am stärksten in Erscheinung tritt. Die Entwicklung zur Markenware ist, wenn wir die europäische Konsumgenossenschaftsbewegung als Ganzes betrachten, sicher ebenso bedeutsam. Wichtig ist weiter die wachsende Bedeutung der Bewirtschaftung von Agrarprodukten und schliesslich die Wirkung des modernen Transport-, Verkehrs-, Nachrichten- und Vereinswesens auf den Einzelhandel. Alles dies führt bei Betrachtung der geschäftlich organisatorischen Seite der Konsum-

genossenschaftsbewegung leicht zu dem Wunsche der einheitlichen Durchorganisierung; besonders wenn der Betrachter selbst die Bewegung von oben sieht.

Trotzdem sind die Fortschritte in dieser Richtung bisher relativ gering. Warum? Diese Durchorganisierung widerspricht manchen Grundtendenzen der Genossenschaftsbewegung. Die europäischen Genossenschaften verschiedenster Art sind aus dem nachbarlichen Zusammenhang heraus entstanden. Wenn die Genossenschaftsgeschichte auch verschiedene «Väter» verzeichnet, wie u. a. Schulze-Delitzsch und Raiffeisen, so sind die Genossenschaften doch viel stärker aus örtlichen Bedürfnissen heraus und viel weniger aus systematischer Arbeit der Zentrale entstanden als etwa die Ortsgruppen der Gewerkschaften. Mit andern Worten: massgebend war nicht die Entwicklung von oben, sondern das Bedürfnis von unten, die örtliche Initiative. Die Verbände und Grosseinkaufsgesellschaften entstanden z. T. spät, als Zusammenschluss der örtlichen Einheiten. Das gab der Bewegung stets einen föderativen Charakter. Ferner ist die gesamte lebenskräftige Bewegung als freiwillige Selbsthilfe entstanden.

Anderseits waren die Genossenschaften stets Teile einer Bewegung. Jeder jüngere Teil erwartete Hilfe durch den erfahreneren. Jeder Fehlschlag traf auch gesunde Teile der Bewegung. So entstand früh ein organisierter Erfahrungsaustausch. So entstand zeitig ein organisiertes Revisionswesen.

In jedem grösseren Wirtschaftsgebiet gibt es in den Kauf- und Konsumgewohnheiten eine Fülle unrationeller historisch gewordener Verschiedenheiten, die man sorgfältig beachten muss. Der Warenhauskonzern, der in Hamburg und Stuttgart vertreten war, wusste sehr genau, bei welchen Waren die Kaufgewohnheiten von einander abwichen, bei welchen Waren in Stuttgart Leinen und in Hamburg Baumwolle bevorzugt wurde. Trotzdem fand er es richtig, all die Häuser mit ihrem verschiedenartigen Bedarf in einem Unternehmen zu betreiben. Die englische Grosseinkaufsgesellschaft fand sogar bei den Steinkohlen eine Fülle örtlicher Sympathien und Antipathien für oder gegen bestimmte Sorten. Die Warenverteilung erfordert weitgehende Rücksicht auf örtliche und bezirkliche Gewohnheiten.

Diese Rücksicht spielt im Konsumverein naturgemäss eine ganz andere Rolle als bei einem privaten Geschäft, denn der Käufer ist Mitglied und hat eine seelische Beziehung zu seinem Verein, heute oft schon eine Beziehung, die durch Generationen geht. Diese seelische Beziehung ist ein so wesentlicher Aktivposten aller Konsumvereine, dass sie mit allen Mitteln gefördert werden muss. Sie ist wesentlich für die Treue beim Kauf. Sie ist aber auch wesentlich für das Interesse an der Genossenschaft. Das Mitglied muss sich mit seiner Genossenschaft verbunden fühlen, Anteil nehmen am Geschehen, sich verantwortlich fühlen. Es ist wesentlich für das Bedürfnis eines Mitgliedes, an der Verwaltung teilzunehmen. Dem Aktivposten der Mitarbeit des Käufer-Mitgliedes entspricht der Passivposten der örtlichen Begrenzung. Vom Standpunkt der geschäftlichen Organisation eines Unternehmens der Warenverteilung wäre eine Ausdehnung der Unternehmenseinheit oft angebracht, meist durchaus möglich. Die Begrenzung ist gegeben durch den Charakter als Kollektivunternehmen. Hier hilft es nichts, zu klagen, zu bedauern. Man muss die Grenzen erkennen, in Kauf nehmen und die Abhilfe auf andere Weise suchen.

Was ist das Hauptproblem?

Die heutige Zeit erfordert mehr Stosskraft, mehr Einheitlichkeit bei aller Anpassung an die örtlichen Verhältnisse. Im Vordergrunde stehen die wirtschaftlichen, geldlichen Vorteile: Gute Ware zu konkurrenzfähigen Preisen zu verteilen. Dazu ist nötig starke psychologische Beeinflussung der Käufer; sie müssen Vertrauen zur Ware und zum Betriebe haben, eine Aufgabe der Erziehung und Propaganda und guter Personalschulung. Wenn der Praktiker auch oft über den letzten Punkt klagt, so ist er doch der einfachste. Die andere, schwierigere Aufgabe ist, einen genossenschaftlich und betriebswirtschaftlich interessierten Teil der Mitgliedschaft so zu schulen, dass er ein Träger von Gedanken und Ideen wird und den konservativen Teil der Mitgliedschaft mitreisst. Ohne einen solchen Elitekern kann keine Genossenschaft die Aufgaben erfüllen, die ihr heute gestellt sind.

Die Genossenschaft als Kollektivunternehmen muss auf die Gemeinde oder wirtschaftlich zusammengehörende Gemeinden gestellt sein. Als Teil des modernen Wirtschaftslebens muss jede Genossenschaftsart und besonders die Konsumgenossenschaftsbewegung bei aller Anerkennung örtlicher Eigenart eine starke Zentralmacht etablieren, die eine einheitliche Geschäftspolitik ausarbeitet und mit demokratischen Methoden durchsetzt.

Ein bemerkenswertes Bekenntnis eines Ministers zum Genossenschaftswesen.

Die Warenhausbeschlüsse vom 14. Oktober 1933 und 27. September 1935 haben gezeigt, dass die gesetzgebenden Behörden unseres Landes für das Genossenschaftswesen wenig Verständnis haben. Beide Beschlüsse offenbaren eine derart geringe Einsicht in die Idee und Leistungen unserer Bewegung, dass die wachsende Empörung in Mitgliederkreisen nur zu verständlich ist. Tag für Tag legt die Genossenschaftsbewegung dafür Beweise ab, dass sie im Dienste des Volkes, zum Wohle der einheimischen Industrie und Landwirtschaft selbstlose Arbeit leistet; sie zeigt trotz demagogischer Ausbeutung der sich stets verschärfenden wirtschaftlichen Lage durch andere mutiges Verständnis für die Bedürfnisse weiter Produzentenkreise und leistet gerade für den Ausgleich der immer stärker werdenden Gegensätze zum Wohl des ganzen Landes Hervorragendes. Es ist deshalb unverständlich, dass einer solchen Bewegung Fesseln angelegt werden. Angesichts der unentschlossenen Haltung unserer Landesregierung wirkt ein Votum, wie es kürzlich der tschechoslowakische Minister für soziale Fürsorge abgegeben hat, besonders erfreulich. Er erklärte folgendes:

«Unser Konsumgenossenschaftswesen ist in den wirtschaftlichen Angelegenheiten zugunsten der wirtschaftlichen und damit auch der sozialen Hebung breiter Volksschichten ein bedeutender Faktor geworden. Ich stelle gerne fest, dass sich unser auf den Ideen der Selbsthilfe und der Zusammenarbeit

gegründetes Genossenschaftswesen in seiner wirtschaftlichen Sendung als ein objektiver Wirtschaftsfaktor und in seiner wirtschaftlichen Tätigkeit gegenüber den wirtschaftlichen Komponenten als loyal erweist. Die Genossenschaften sind nicht nur ein wirtschaftlicher, sondern auch ein sehr bedeutender sozialer und kultureller Faktor. Ihre Genossenschaften erfüllen ihre Funktionen zugunsten der sozial Schwachen besonders in der jetzigen Wirtschaftskrise, wo sie den am meisten Gefährdeten oft eine Stütze sind. Sich seiner Tätigkeit und seiner Sachlichkeit bewusst, kann unser Genossenschaftswesen glauben, dass die Missgunst, der die wirtschaftliche Betätigung der Genossenschaften da und dort begegnet, mehr dem Unverstand als einem bösen Willen entspringt, dass diese Missgunst vorübergehend ist und dass mit dem Fortschreiten der wirtschaftlichen Zusammenarbeit die jetzigen Gegner der Genossenschaften sich davon überzeugen werden, dass ihr gegnerischer Standpunkt zum Genossenschaftsgedanken wirtschaftlich vollkommen unbegründet ist.

Dort, wo diese Missgunst gegenüber den Genossenschaften böser Absicht entspringt, dort werden sich die Genossenschaften sicherlich mit Erfolg zur Wehr setzen, und das Ministerium für soziale Fürsorge wird ihnen in dieser gerechten Abwehr nach seinen Kräften zu Hilfe kommen.

Wenn man den Genossenschaften eine günstigere Belastung auf dem Gebiete der Steuern vorwirft, so ist dieser Vorwurf ungerecht; man übersieht die Tatsache, dass die Genossenschaften ihre Tätigkeit ohne Profitabsichten betreiben, auf dem Grundsatz der Selbsthilfe fussen und unter öffentlicher Kontrolle stehen, dass ihre wirtschaftliche Grundlage sich nur auf die kleinen Anteile Hunderttausender kleiner Leute, der wirtschaftlich Schwächsten, stützt. Ansonsten sind die Genossenschaften in der gleichen wettbewerblichen Lage wie die übrigen wirtschaftlichen Organisationen, so dass das Gerede von den Vorteilen der Genossenschaften auf Kosten anderer wirtschaftlicher Schichten ungerechtfertigt ist.

Ich will erneut feststellen, dass das Ministerium für soziale Fürsorge im Bereiche seiner Möglichkeiten gewissenhaft seine Pflicht erfüllt, die Interessen der Verbraucher, und besonders der sozial schwachen Verbraucher, zu schützen.»

Hoffentlich erleben wir es bald einmal, dass auch ein schweizerischer Bundesrat sich so positiv zum Genossenschaftswesen stellt.

Preisvergleiche zwischen dem Lebensmitteldepot der S. B. B. in Bellinzona und einigen Konsumgenossenschaften.

Bekanntlich ist in Kreisen des Föderativverbandes der Gedanke aufgetaucht, zur mindestens teilweisen Kompensierung des Lohnabbaues eigene Einkaufsvereinigungen zu errichten, in der Hoffnung, auf diese Weise sich Preisvorteile verschaffen zu können. Ob diese Hoffnung sich verwirklichen würde, ist im Hinblick auf die Leistungsfähigkeit der bestehenden Konsumgenossenschaften zweifelhaft. In der Lokalauflage des Genossenschaftl. Volksblattes für Basel, sowie in einem an die Funktionäre von Gemeinde, Kanton und Bund in Winterthur und Umgebung versandten Zirkular finden sich Preisvergleiche zwischen dem Lebensmitteldepot der S. B. B. in Bellinzona und den beiden Konsumgenossenschaften in Basel und Winterthur.

Das Lebensmitteldepot liefert auf Bestellung seine Waren von Chiasso bis Luzern allen SBB-Beamten und -angestellten vierzehntäglich frachtfrei Empfangsstation. In bezug auf Frachten und Betriebsspesen geniesst das Lebensmitteldepot Vorteile wie kein anderer Warenvermittler.

Im folgenden geben wir den vom A. C. V. beider Basel angestellten Preisvergleich wieder:

Preisvergleich per 1. März 1936.*)

Artikel	Einheit	Lebensmitteldepot S. B. B. Bellinzona		A. C. V. beider Basel	
		Preis Fr.	Betrag Fr.	Preis Fr.	Betrag Fr.
Semmelmehl	3	—.30	—.90	**—.31**	**—.93**
Maisgriess	5	—.25	1.25	**—.24**	**1.20**
Weizengriess . . .	2	—.35	—.70	**—.36**	**—.72**
Reis	5	—.60	3.—	**—.40**	**2.—**
Haferflocken/-Grütze .	2	—.45	—.90	**—.46**	**—.92**
Hörnli, Spaghetti . .	3	—.50	1.50	**—.50**	**1.50**
Suppeneinlagen . . .	1	—.50	—.50	**—.64**	**—.64**
Kristallzucker, fein .	5	—.38	1.90	**—.40**	**2.—**
Würfelzucker . . .	3	—.50	1.50	**—.50**	**1.50**
Zwetschgen	3	—.95	2.85	**—.70**	**2.10**
Birnen	2	—.90	1.80	**1.10**	**2.20**
Ovomaltine	1	3.40	3.40	**3.60**	**3.60**
Kaffee, gebrannt . .	1	1.90	1.90	**2.20**	**2.20**
Erbsen, gegrünt . .	1	—.80	—.80	**—.85**	**—.85**
Bohnen, gegrünt . .	1	—.90	—.90	**—.75**	**—.75**
Milch, kondensierte .	1	—.70	—.70	**—.55**	**—.55**
Sardinen	1	—.45	—.45	**—.35**	**—.35**
Thon	1	—.85	—.85	**—.75**	**—.75**
Olivenöl	1	1.70	1.70	**1.40**	**1.40**
Bienenhonig	1	3.50	3.50	**3.50**	**3.50**
Kochfett	1	2.60	2.60	**2.20**	**2.20**
Kochfett	5	2.50	12.50	**2.—**	**10.—**
Waschpulver . . .	1	—.45	—.45	**—.50**	**—.50**
Seife, weiss	4	—.35	1.40	**—.31**	**1.24**
Schmierseife	1	—.65	—.65	**—.56**	**—.56**
Salametti	½	4.—	2.—	**6.—**	**3.—**
Emmentalerkäse . .	1	2.40	2.40	**2.60**	**2.60**
Sbrinz	1	2.60	2.60	**3.—**	**3.—**
Anthrazit	100	7.60	7.60	**8.40**	**8.40**
Koks	100	6.20	6.20	**4.80**	**4.80**
			69.40		**65.96**
Abzügl. Rückvergütung				**9 %**	**5.94**
			netto		**netto**
			69.40		**60.02**

Während beim Lebensmitteldepot gewisse Minimalquantitäten bezogen werden müssen, sind beim A. C. V. b. Basel die Waren auch in kleineren Mengen erhältlich. Bei Berücksichtigung der Rückvergütung kommen die aufgeführten Artikel beim A. C. V. auf Fr. 60.02 und beim Lebensmitteldepot auf Fr. 69.40 zu stehen. Der Bezug im A. C. V. stellt sich somit um 13,5 % günstiger. Nicht ganz so gross ist die Differenz beim Vergleich zwischen dem Konsumverein Winterthur und dem Lebensmitteldepot. Bei einer etwas grösseren Anzahl verglichener Artikel beträgt der Unterschied zugunsten des Konsumvereins, auch unter Abzug der Rückvergütung, Fr. 1.33.

In Anbetracht der grossen Transportvergünstigungen beim Lebensmitteldepot und gewisser mit dem Bezug der Waren aus demselben verbundener Nachteile für die Konsumenten wird die Lei-

*) Die Preise des Lebensmitteldepots sind der Zusammenstellung des Konsumvereins Winterthur entnommen. Da bei den einzelnen Warenpositionen die Qualitäten nicht genau angegeben sind, ist ein besonderer Vorbehalt notwendig. Das Gesamtbild wird jedoch, wie es hier zum Ausdruck gelangt, durch kleinere Abweichungen kaum eine bedeutende Verschiebung erfahren.

stungsfähigkeit der konsumgenossenschaftlichen Warenvermittlung besonders deutlich. Ob die Gründung weiterer Lebensmitteldepots, gleicher oder ähnlicher Art wie in Bellinzona, materielle Vorteile für die Bezüger bringen würde, ist mehr als fraglich. Eine konsequente Konzentration der Einkäufe in den Konsumgenossenschaften bringt bestimmt mehr Nutzen und wird diese in ihrem Streben nach Hebung und Erhaltung des Wohlstandes sämtlicher Kreise unseres Volkes noch mehr stärken.

Protest gegen die genossenschaftshemmenden behördlichen Massnahmen.

In einer 400 Personen umfassenden Versammlung im Freidorf bei Basel, die sich in erster Linie aus Mitgliedern der genossenschaftlichen Studienzirkel der französischen Schweiz zusammensetzte, wurde eine Resolution gefasst, die im Hinblick auf den Selbsthilfecharakter und die demokratische Basis sowie die gewinnlose Wirtschaftsweise des Genossenschaftswesens, das das wahre Mittel zur Ueberwindung der Krise darstelle, gegen die seit 1933 ergriffenen behördlichen Massnahmen, die die freie Entwicklung der Konsumgenossenschaften hemmen, protestiert. Die Versammlung verlangt von den Behörden die Wegschaffung aller Hemmnisse, die die freie Organisation der Konsumenten mittels Produktiv- und Konsumgenossenschaften hindern, und beschliesst, mit allen legitimen Mitteln für die Verbreitung der genossenschaftlichen Prinzipien und zur Schaffung einer starken öffentlichen Meinung zu Gunsten des Rechtes der schweizerischen Genossenschaftsbewegung auf Existenz und Entwicklung sich einzusetzen.

Volkswirtschaft

Schuhe an der Mustermesse.

Der Leiter eines der grössten genossenschaftlichen Schuhgeschäfte der Schweiz schreibt uns:

Über die Schuhwarenausstellungen anlässlich der letzten Mustermesse in Basel wird von einem Zürcher Detaillisten im Fachorgan des schweizerischen Schuhhändlerverbandes eine grössere Abhandlung geschrieben.

Der Verfasser des Artikels geht ausführlich auf die Ausstellungen der verschiedenen schweizerischen Firmen ein und kritisiert vor allen Dingen, dass das Gebrauchsschuhwerk, welches doch bekanntlich bei unserer Bevölkerung einen noch sehr grossen Platz einnimmt, gar nicht oder doch viel zu wenig Berücksichtigung gefunden hat.

Auch wir sind an der Mustermesse gewesen und haben die verschiedenen Ausstellungsstände eingehend betrachtet und uns als Fachleute unsere eigenen Gedanken darüber gemacht.

Der Vorwurf, den der Zürcher Detaillist in bezug auf das Gebrauchsschuhwerk erhoben hat, ist durchaus berechtigt. Denn so, wie die Ausstellung der vielartigen Schuhwarenstände hergerichtet war, hätte man den Eindruck erhalten können, dass das Schweizervolk sozusagen nur in Luxus-Schuhen herumläuft.

Da ist uns denn in erster Linie aufgefallen, dass die Grossfirma «Bally» eine ungeheure Anzahl von Damenschuhen in allen möglichen und unmöglichen Ausführungen, — in allen Farben, Ledern, Stoffen und in allen erdenklichen Kombinationen ausgestellt hat.

Wir sagen ausdrücklich «unmöglich». — Denn bei ruhiger Betrachtung, was allerdings auf der Mustermesse nicht immer so leicht möglich ist,

John Wanamaker, der Erfinder des Kundendienstes.

Von Ada Douvern, Basel.

(Schluss.)

Um diese seine Ideen über Kundendienst und all seine reichhaltigen Erfahrungen auch seinen Mitarbeitern zugutekommen zu lassen, hat John Wanamaker wiederum als erster Kaufmann der Welt für seine Angestellten, Verkäufer und Verkäuferinnen eine eigene Betriebsschule eingerichtet. Alle Verkäuferinnen seiner drei Geschäfte, von denen jedes über 5000 Angestellte zählte, also insgesamt mehr als 15.000 Mitarbeiter der Wanamakerbetriebe wurden angeleitet, dem Kunden in freundlichster Weise hilfsbereit zu dienen, seine Wünsche zu respektieren, damit er sich als Gast des Hauses wohlfühlen möge. John Wanamaker wünschte die in allen sonstigen Geschäften bis dahin wahrgenommene, unangenehme Atmosphäre des Götzen Mammon durch eine Stimmung freundschaftlicher Harmonie ersetzt zu haben. Er bemühte sich, seine Angestellten immer wieder dazu zu erziehen, dass Geschäft kein Krieg, kein Kampf zwischen Kunde und Verkäufer sein dürfe, dass aber auch andererseits kein Verkäufer sich als Diener oder als niederer Sklave in seinem Berufe fühlen sollte. Der Verkäufer sollte dem hilfsbedürftigen Kunden gegenüber von jenem ritterlichen Adel der Hilfsbereitschaft erfüllt sein, der ihn zum Berater und Freund werden lässt. Kunden würden dankbar jede auch noch so kleine Dienstleistung und Annehmlichkeit im Geschäft begrüssen.

Er selbst ging in diesen Fragen allen seinen Mitarbeitern in der Freundlichkeit mit bestem Beispiel voran. John Wanamaker war nicht der strenge, gefürchtete Chef, sondern der gütige Berater und Vater seiner Mitarbeiter, die ihrerseits mit überaus grosser Anhänglichkeit und Hochachtung ihrem Arbeitgeber herzlich zugetan waren. Dadurch war die Basis zu jener glücklichen Geschäftsatmosphäre geschaffen, die allein auf die Dauer in der Lage ist, zu wirklich grossen Erfolgen zu führen.

John Wanamaker scheute daher keine Mühe, keine Kosten, um sein Geschäft zum angenehmsten und erfreulichsten Kaufhaus der Welt zu gestalten, um seinen Kunden zu dienen, und gleichzeitig setzte er seinen besondern Ehrgeiz darein, seinem Personal die günstigsten Arbeitsbedingungen anbieten zu können, die sich ermöglichen liessen. Er strebte danach, dass hinter und vor dem Ladentisch nur zufriedene Gesichter zu erblicken sein sollten, damit sich Käufer und Verkäufer im Wanamaker Hause in gleicher Weise wohlfühlen könnten.

In seinem Geschäfte in Philadelphia liess er allein 600 Oelgemälde, oft der berühmtesten Meister, aufhängen, und alle Treppen wurden mit kostbaren Teppichen belegt. Es gab gemütliche Sitzecken, wo Kunden verweilen konnten, Blumenarrangements grüssten von Marmorpfeilern und Nischen die Vorübergehenden. Die grösste Orgel der Welt wurde auf Veranlassung von John Wanamaker im Ehrenhof des Geschäftes in Philadelphia eingebaut, und allmorgendlich ertönte ein von Künstlerhand gespieltes Konzert in herrlichen Klängen durch den mächtigen Bau, das Angestellte zu natürlicher Arbeitsfreude und Kunden zu dankbarer Kauflust anregte.

Unerschöpflich ist die Fülle der Einrichtungen, die John Wanamaker geschaffen, um den besten Service geben zu können. Es gab bereits um die Jahrhundertwende in seinem Hause behagliche Erfrischungsräume mit den appetitlichsten, hygienischsten Einrichtungen etc., man hatte Schreib- und Lesezimmer für Kunden, Poststelle im Hause, Versand- und Speditionsabteilungen, die alle Waren den Kunden zustellten, Beratungsstellen für Kunden in Haushaltfragen, Wohnungsangelegenheiten, Garderoben- und Modefragen u. v. a. m.

Aber nicht nur die Erwachsenen, sondern vor allem auch die Kinder der Kunden durften sich im Wanamaker Geschäft der besondern Freundlichkeit und Güte des Besitzers erfreuen. So schuf der Erfinder des grosszügigsten Kundendienstes die ersten Kinderstuben innerhalb seines Hauses, die unter der Leitung von geprüften Kindergärtnerinnen den klei-

haben wir uns sagen müssen, dass eine derart übersteigert grosse Auswahl zum vollständigen Verderben des schweizerischen Schuhhandels werden muss. — Der kleine, mittelständische Schuhhändler, der nur über geringe Kapitalien und eine nicht allzu grosse Lagerhaltung verfügen kann, muss bei derartigen Zuständen über kurz oder lang vollständig erdrückt werden.

Seit Jahren sind in der schweizerischen Schuhindustrie und im Detailhandel Bestrebungen im Gange, die dahin tendieren, dass die Auswahl im allgemeinen eher reduziert werden soll. — Doch als Fachmann und als Laie muss man aber nach einer solchen Mustermesse den Eindruck mitnehmen, dass die Reichhaltigkeit und Überspanntheit der Kollektionen immer grösser und umfangreicher wird und mit der Zeit noch grösser zu werden droht. Der Übelstand besteht aber nicht nur darin allein, dass der Konkurrenzkampf unter einigen Grossfirmen mit rücksichtsloser Brutalität geführt wird, sondern dass das Publikum nach der Betrachtung einer solchen Mustermesse-Ausstellung überhaupt nicht mehr weiss, was es kaufen soll. Wir haben hauptsächlich die vor den Vitrinen und Ständen stehenden Damen beobachtet und dabei festgestellt, dass die Beschauerinnen ob der wunderschönen Reichhaltigkeit der vielen Luxusartikel geradezu in Verzückung geraten sind. — Ob die Schuhhändler diese Begeisterung auch mitmachen, ist jedoch sehr stark zu bezweifeln.

Denn es ist selbstverständlich, dass das kaufgewillte Publikum in die Schuhläden geht und jene Modelle verlangt, welche es auf der Mustermesse ausgestellt sah und im Schuhladen nicht vorrätig sind. Handelt es sich doch hier vielfach um Modelle, die für den Export ins Ausland bestimmt sind und welche sich für Schweizerverhältnisse gar nicht eignen oder höchstens in ein paar wenigen, ganz exklusiven Luxusschuhläden aufgenommen werden. — Die Absicht, Schuhe auszustellen, lediglich deshalb, um nur «demonstrativ zu wirken», darf und muss gerade in der heutigen Krisenzeit als ein Unding und eine fachliche Verfehlung bezeichnet werden.

Ich selbst habe mir gesagt: «Gott sei Dank, haben wir die Mustermesse nicht in Zürich; sonst würde man von all diesen Leuten bestürmt, welche derartige Modelle verlangen!»

Der Schreiber im «Schuhhandel» erwähnt auch unter anderem, dass er sich über eine Auswahl von gut einem Dutzend schöner und aparter Kinderschuhe gefreut habe — Kinderschuhe, welche in verschiedenen Lederarten und Verzierungen, teils ein- oder zweifarbig, ausgestellt waren. — Jedoch im gleichen Atemzuge sagt der Artikelschreiber, dass diese Artikel für den Verkauf gar nicht in Frage kommen können, schon deshalb, weil die Reinigung und Instandhaltung dieser Kinderschuhe viel zu hohe Ansprüche stellt.

Wir, die wir täglich im Schuhgeschäft mitten in der Kundschaft drinstehen, können doch die Beobachtung machen, dass es gewiss zweckmässiger wäre, wenn man die Eltern dazu anhalten könnte, ihren Kindern eher kräftigere und zweckmässigere Schuhe zu kaufen. Denn es zeigt sich doch immer wieder, dass Luxusleder und extravagante Modeausführungen für Kinderschuhe in der Praxis sich nicht bewähren. — Durch solche Ausstellungen werden aber unsere Mütter geradezu in Versuchung gebracht, ihren Kindern unzweckmässige Schuhe anzuschaffen. Dass dann diese Schuhe im Verlaufe des Tragens ihrem Zwecke nicht genügen und dass die Kinder zu einem derartigen Luxusartikel nicht die genügende Sorgfalt tragen können, ist jedermann selbstverständlich. Das Ende des schönen Liedes ist dann, dass man im Verlaufe des Jahres

---

nen Begleitern während des Einkaufes der Mama einen angenehmen und kurzweiligen Aufenthalt boten. Man muss einmal in diesen Wanamaker-Kinderstuben gewesen sein und die fröhlichen Kinderaugen bei den lustigen Gemeinschaftsspielen beobachtet haben oder einer Märchenerzählung dort beigewohnt haben, um den ganzen Reichtum und Wert jenes ausgeprägten Kundendienstes richtig zu erfassen.

John Wanamaker, der selbst ein wenig schwächlicher Gesundheit war, liebte es, seinen Kunden geistig und körperlich frische, gesunde und gebildete Angestellte zur Bedienung zu geben. Er schuf daher seinen Angestellten Gymnastik-, Turn- und Tanzgelegenheiten, beurlaubte das Personal in Gruppen während der Arbeitszeit zu allen Kursen, die ihm zu geistiger, künstlerischer oder körperlicher Ertüchtigung und Weiterbildung gegeben wurden. Er besass eine eigene Handelsschule, die sogenannte Wanamaker Universität, an der Unterricht und Vorlesungen in allen erdenklichen Fächern abgehalten wurden. Auch eine Bibliothek stand für jedermann unentgeltlich zur Verfügung, denn Wanamaker, der selbst in seiner Jugend keine Ausbildungsmöglichkeiten gehabt hatte, war bei seinen spätern Selbststudien vom Wert guter und lehrreicher Bücher überzeugt worden und hatte daher den Wunsch, seinen Mitarbeitern das Streben nach Weiterbildung zu erleichtern. Seine Fürsorge für das Personal ging so weit, dass er auch für die Freizeit seiner Leute freundliche, komfortable Aufenthaltsräume zur Verfügung stellte; helle schöne Speiseräume, Ruheräume, Liegehallen, Badegelegenheiten, Duschräume u. a. sorgten für jenes sich Wohl- und Zuhause-Fühlen der Angestellten, ohne dies sich jener liebenswürdige Chef seine Familie nicht vorstellen wollte.

Sogar ein Arzt, ein Zahnarzt, ein mit saubern weissen Betten ausgestattetes kleines Hausspital mit dem dazugehörigen liebenswürdigen Pflegepersonal standen in kranken Tagen den Mitarbeitern zur Verfügung, und kein anderer Kaufmann in Amerika war bis zu Wanamakers Zeit dazu übergegangen, eine Pensionskasse für ältere und arbeitsunfähige Angestellte zu errichten, so dass auch auf diesem für Amerika ganz ungewöhnlichen Gebiet dieser Chef führend war.

John Wanamaker selbst war bis zum Ende seines Lebens stets der einfache Mann geblieben, den man eher für einen Dorfschulmeister als für den erfolgreichsten Kaufmann der Welt hätte halten können. Er war ein ehrlicher, gütiger, von Herzen hilfsbereiter Mensch, der unbekümmert um die Konkurrenz sein Geschäft nach seinen eigenen idealen Grundgedanken organisierte, nicht durch blendende Wirkungen nach aussen, durch schreiende Reklamen den Erfolg suchte, sondern von innen heraus auf dem Prinzip der Dienstleistung am Menschen das Geschäft leitete und zu phantastischen Erfolgen führte. Wenn auch zu Anfang seiner Laufbahn John Wanamaker von seinen Konkurrenten stets als der «unpraktische Träumer», als der Idealist, galt, der nach ihrer Meinung alle Kaufleute und vor allem sich selbst mit seinen törichten Neuerungen ruinieren würde, wenn auch seine vielen grosszügigen Einrichtungen auf dem Gebiete des Kundendienstes und der Personalfürsorge jahrelang zu einer Unmenge von Spöttereien und Witzen Anlass gaben, so sind doch sehr bald bei dem beispiellosen Aufstieg seines Unternehmens solche Redensarten selbst bei den grössten Feinden und Konkurrenzneidern verstummt.

John Wanamaker, der arme Ziegelbäckerjunge, der Gründer eines kleinen Tuchlädchens in Philadelphia konnte in seinem Alter die drei grössten Geschäfte New-Yorks und Philadelphia sein eigen nennen, deren Gebäudewert allein 12½ Millionen Dollar betrug. Die täglichen Verkäufe in den Wanamaker Geschäften lieferten eine Tageseinnahme bis zu 1¼ Million Dollar, was einen Umsatz von über 6 Millionen Schweizer Franken pro Tag entspricht.

John Wanamaker hatte den Mut, neue Wege zu gehen, und sein selbst für amerikanische Verhältnisse ungewöhnlicher Erfolg wurzelte in seiner Ehrlichkeit, seiner Güte, seinem Kundendienst, der ihn zum grössten und fortschrittlichsten Kaufmann seiner Zeit gemacht hat.

eine ganze Reihe von unberechtigten Reklamationen entgegennehmen muss, wenn man den Kunden nicht verlieren will. Derartige Reklamationen werden jedenfalls jedem Schuhwarenverkäufer zur Genüge bekannt sein.

Wir wissen und haben auch volles Verständnis dafür, dass jede Mutter ihr Kind gerne hübsch angezogen sieht, aber, — zwischen Schönheit und Zweckmässigkeit besteht doch immer noch ein starker Unterschied.

*

Wir gehen nun zu einem weiteren Kapitel über, welches für uns nicht so ohne weiteres übergangen werden kann. — Der Schreiber im «Schuhhandel» sagt nämlich unter anderem noch, dass die in letzter Zeit in Mode gekommenen «Carré-Formen» speziell für Leinenschuhe ausserordentlich vorteilhaft wirken. Er schreibt wörtlich: «Wer also zurückhaltend war und erst jetzt Leinenschuhe eingekauft hat und die richtige Auswahl bringt, wird unbedingt das bessere Geschäft machen, als der treuherzige Einkäufer vom Februar.»

Wenn man solche Sätze im «Schuhhandel» zu lesen bekommt, so fragt man sich als Einkäufer eines genossenschaftlichen Schuhgeschäftes, ob man sich da nicht selbst als einen «treuherzigen schweizerischen Kuhbauer» bezeichnen muss. — Denn bei uns ist es Brauch und Sitte, dass wir einen gewaltigen Teil unserer Aufträge den in Frage kommenden Fabriken jeweils ungefähr ein halbes Jahr in Vorausbestellung aufgeben.

Dass dies eine gewaltige volkswirtschaftliche Bedeutung, speziell in der heutigen Zeit, hat, braucht keiner grossen Erklärung mehr. — Für den Lederhändler, den Fabrikanten und für alle in Frage kommenden Lieferanten des Rohmaterials ist es doch von eminenter Wichtigkeit, dass die Aufträge möglichst früh plaziert werden können, damit die Fabriken auch über sogenannte tote Zeiten hinweg in Arbeit gehalten werden können und dass die Arbeiterschaft nicht auf die Strasse gestellt werden muss, zu den anderen 98,000 Arbeitslosen, die wir heute in unserem Schweizerlande nicht verhungern lassen können. — Erst letzten Winter habe ich in Erfahrung bringen können, dass einer der grössten schweizerischen Schuhdetaillisten, welcher ein Filialnetz mit ca. 30 Läden betreibt, seine Skischuhe für das Weihnachtsgeschäft erst im Monat Oktober aufgegeben hatte, währenddem wir unsere Dispositionen schon im Frühjahr den Fabrikanten überwiesen hatten.

Als Selbsthilfegenossenschafter betrachten wir es als unsere Pflicht, neben dem reinen Handelsmoment auch die volkswirtschaftlichen Interessen, welche zum Wohle des ganzen Landes dienlich sind, nicht aus den Augen zu verlieren. Zudem liegt es im ureigenen Interesse der Konsumenten, dass der Fabrik für die Herstellung der Schuhe auch die hiezu nötige Zeit gelassen wird. Denn nur so kann der Käuferschaft die Garantie für qualitativ gutes Schuhwerk gegeben werden. — Es mag ja von gewissen Leuten ein derartiges Vorgehen, wie wir es betreiben, als «treuherzig» bezeichnet werden. Trotzdem aber gehen wir nicht von dem einmal eingeschlagenen Wege ab. — Nur steigt dann einem oft die Galle ins Blut, wenn von gewissen Seiten her immer wieder versucht wird, unsere genossenschaftliche Entwicklung zu hemmen und einzuschränken. —

Der Schreiber erklärt weiterhin: «Es ist hier wieder einmal erwiesen, wie wichtig es für den schweizerischen Schuhhändler wäre, dass er von seinen Lieferanten das ganze Jahr hindurch kurzfristig beliefert wird. Das erleichtert jeweils eine rasche Umstellung und hilft die Lager so nieder als möglich zu halten. Bei diesen vielen Mode-Aenderungen, Farben und Ledern ist die frühere grosse Lagerhaltung gar nicht mehr zu verantworten.»

Derartige Sätze lesen sich auf dem Papier sehr schön, aber der Schreiber dieser Zeilen weiss jedenfalls aus seiner eigenen Praxis, dass man Schuhe nicht wie Ankenweggli machen kann und dass eben von vielen Artikeln Restposten und Restpaare zurückbleiben und dass manchmal bei kurzfristig bestellten Mode-Artikeln, welche sowieso den Modelaunen unterworfen sind, die Risiken oft noch grösser sind, als bei den das ganze Jahr gehenden Stapelartikeln. — Wenn alle Schuhhändler so denken wollten, dass sie dem Fabrikanten ihre Aufträge das ganze Jahr hindurch nur zu den Bedingungen einer maximal 3-wöchigen Lieferfrist aufgeben, so kann man sich leicht vorstellen, mit was für ungeheuren Schwierigkeiten unsere schweizerische Schuhindustrie zu kämpfen hätte. Wir unsererseits sehen jedenfalls im Interesse der Konsumentenschaft und industriellen Produzentenschaft darauf, dass die genossenschaftliche Schuhfabrik die Bestellungen so rechtzeitig erhält, als dies zur Herstellung eines hervorragenden Schuhes, wie ihn der Konsument von einer Genossenschaft mit Recht erwarten darf, nötig ist.

J. S. Z.

Kurze Nachrichten

Aussenhandel. Im April war die Einfuhr mit 91,4 Millionen Franken um 2,6 Millionen Franken, d. h. um 2,7 % geringer als im März. Die Ausfuhr beläuft sich auf 68,6 Millionen Franken und ist damit ziffernmässig um 6,1 Millionen Franken, d. h. um 8,2 % zurückgegangen. Gegenüber Vorjahresapril: Einfuhr: — 16,2 %; Ausfuhr: + 0,5 %.

Schlechtes Aprilergebnis bei den S. B. B. Die Transporteinnahmen sind beträchtlich hinter denjenigen des Vorjahres zurückgeblieben. Die gesamten Betriebseinnahmen sind um rund Fr. 2,809,000 auf Fr. 23,560,000 zurückgegangen. Die Betriebsausgaben konnten um Fr. 1,441,000 auf Fr. 17,952,000 gesenkt werden. Der Betriebsüberschuss blieb mit Fr. 5,608,000 um Fr. 1,368,000 hinter April 1935 zurück. In den ersten vier Monaten sind die Betriebseinnahmen um 7,9 Millionen Franken und die Betriebsausgaben um 4,8 Millionen Franken geringer.

Verbot des Brotverkaufs der Migros im Kanton Appenzell A.-Rh. Auf eingegangene Reklamationen hin und gestützt auf den Warenhausbeschluss ist der Migros der Brotverkauf im Kanton Appenzell A.-Rh. vom Regierungsrat verboten worden.

Massnahmen zur Hebung des Fremdenverkehrs. Für eine ausserordentliche Werbeaktion sind folgende Massnahmen in Aussicht genommen: Vom 1. Juni bis 31. Oktober wird die Zollermässigung für den Liter Benzin für den ausländischen Automobil- und Motorradfahrer von 6 auf 13 Rappen erhöht. Der Benzinpreis stellt sich so auf 30 Rp. Zur Durchführung einer Sonderwerbung soll ein Kredit von Fr. 500,000 bewilligt werden.

Weiterer Rückgang des Aktienkapitals. Das Nominalkapital der schweizerischen Aktiengesellschaften ging im 1. Quartal 1936 um 49 auf 8078 Millionen Franken zurück. Damit erreicht der Abbau seit 1932 die Summe von 928 Millionen Franken.

Kleinhandelsumsätze. Diese waren im April 5,3% niedriger als im Vorjahre. Bei Bekleidungsartikeln und Textilwaren ergibt sich ein Ausfall um 11,0% (Verschiebung der Ostertage und Wetter!)

Bautätigkeit. Von Januar bis April wurden in den erhobenen Städten 1249 Wohnungen neuerstellt (i. V.: 2581, 1934: 3212) und 1074 Wohnungen baubewilligt (1935: 1844, 1934: 3472).

Hotels. Die Bettenbesetzung betrug im Total der erfassten Betriebe Mitte April 31,5% (27,5%) und Ende April 23,4% (37,4 %).

Die **Schweizerische Unfallversicherungsanstalt** erfasste im April 1936 4952 (Vorjahr: 5534) Betriebs- und 2251 (2887) Nichtbetriebsunfälle.

Konkurse und Nachlassverträge. Im April 1936 wurden 113 (Vorjahr: 100) Konkurseröffnungen und 41 (33) Nachlassverträge im Handelsregister eingetragener Firmen festgestellt.

Die **Fremdenverkehrsstatistik** des Eidgenössischen Statistischen Amtes zählte im März 1936 804,000 Uebernachtungen, 121,000 oder 13,1 % weniger als im gleichen Monat des Vorjahres.

P. T. T. im April. Der Betriebssaldo beträgt bei der Post 1,27 Millionen Franken gegenüber 1,35 Millionen Franken im Vorjahre. Der Ueberschuss bei Telegraph und Telephon beträgt 4,63 Millionen Franken gegen 4,57 Millionen Franken im Vorjahre. Die günstigen Ergebnisse sind durch den zweiten Lohnabbau stark beeinflusst.

Aus der Praxis

Die psychologische Einstellung zur Berufsarbeit.

7. Die Beziehungen zu den Untergebenen.

Um die Stellung eines Vorgesetzten gegenüber seinen Untergebenen richtig zu verstehen, müssen wir sie von zwei Seiten her betrachten:

a) Der Vorgesetzte als verantwortlicher Vertreter einer höheren Instanz: die Geschäftsleitung, die Arbeitsgemeinschaft, die anerkannten ethischen Gesetze.
b) Der Vorgesetzte als Haupt einer Arbeitsgruppe, die auf seine Leitung angewiesen ist.

Der Vorgesetzte hat somit nach zwei Seiten hin Forderungen zu erfüllen:

1. Die imperativen Forderungen seiner Verantwortlichkeit als Vertreter einer unpersönlichen höhern Instanz, und
2. die menschlichen Forderungen, die an ihn als Leiter und Helfer von seinen Untergebenen gestellt werden.

In einem richtig organisierten und geführten Betriebe sind beiderlei Forderungen so gegeneinander abgestimmt, dass keine übermässigen Spannungen entstehen. Die höhere Instanz stellt an die Arbeitsgruppe keine unmöglichen Erwartungen, und die Untergebenen bringen für die Verantwortlichkeit des Vorgesetzten das nötige Verständnis auf.

Schwierigkeiten entstehen jedoch dort, wo zu den zwei soeben erwähnten Faktoren noch ein dritter hinzukommt: das persönliche Geltungsbedürfnis des Vorgesetzten. Dieses führt leicht auf das Glatteis der Unsachlichkeit, namentlich bei Leuten, die in der Vorgesetzten-Rolle noch keine genügende Erfahrung besitzen. Es ist menschlich, aber unklug, wenn ein neugebackener Vorgesetzter den Untergebenen seine «Macht» fühlen lassen will; er bedenkt nicht genügend, dass schliesslich auch der Untergebene sein Geltungsbedürfnis hat und dass Reibungen entstehen müssen, wenn jeder diese Seite seines Wesens hervorkehrt. Diese Frage hat jedoch mit der Aufrechterhaltung der Arbeitsdisziplin nichts zu tun, die keinesfalls persönlichen Rücksichtnahmen geopfert werden darf.

Bei einzelnen Vorgesetzten in verantwortungsvoller Stellung können aber auch aus lauter Pflichtgefühl Uebertreibungen in den Anforderungen an das Personal vorkommen.

Da sie selbst ganz in ihrer Tätigkeit aufgehen, geben sie sich nicht genügend Rechenschaft von der Ueberzeit, die beispielsweise Leiterinnen von Verkaufsabteilungen leisten müssen, um ihre Abteilung in Ordnung zu halten. Zu Zeiten des Hochbetriebs lässt es sich kaum vermeiden, dass nach Ladenschluss noch manches besorgt oder in Ordnung gebracht werden muss; die Arbeit bis in alle Nacht hinein soll jedoch nicht zur Regel werden und nicht als eine selbstverständliche Pflicht und Schuldigkeit stillschweigend hingenommen werden; man soll sie wenigstens anerkennen, und um so mehr darauf achten, dass die Angestellten auch zu der ihnen zustehenden Freizeit kommen.

Die Aufgaben des Vorgesetzten als Organisator, als Erzieher, Schiedsrichter und Beispiel werden in besondern Abschnitten noch eingehender zur Behandlung kommen. Heute möchten wir nur noch die menschliche Seit seiner Stellung hervorheben.

Er soll nämlich nicht nur fordern, sondern auch h e l f e n , nicht nur tadeln, sonder auch e r z i e h e n. Wo irgend etwas nicht geht, wie es sein sollte, muss der Vorgesetzte in erster Linie seiner persönlichen Verantwortlichkeit bewusst werden und sich fragen: Wurde der Befehl richtig erteilt und verstanden? Waren die Leute fähig, die Sache ohne weitere Nachhilfe richtig auszuführen?

Es genügt nicht, einen Untergebenen unbesehen auf seine Verantwortung zu stellen, bezw. ihn sich selbst zu überlassen; zuerst muss man sich klar sein, ob er den an ihn zu stellenden Anforderungen gewachsen ist. Ist dies nicht der Fall, so wird der einsichtige Vorgesetzte eine Nacherziehung versuchen, aus der richtigen Erkenntnis heraus, dass die Ertüchtigung seiner Leute die eigene Arbeit erleichtert. Nur ein innerlich unsicherer Vorgesetzter wird befürchten, dass seine Leute ihm über den Kopf wachsen könnten, wenn er auf ihre berufliche Ertüchtigung bedacht ist. Nie soll man einen tüchtigen Untergebenen hinanhalten; denn wo tüchtige Leute beisammen sind, kann ein Unternehmen nur wachsen, und wo es wächst, findet sich immer wieder ein geeigneter Platz für tüchtige Hilfskräfte.

So lange ein Mensch fühlt, dass er sich noch entwickeln kann, wird er mit grösserm Eifer und Interesse arbeiten, als wenn er sich vor eine unübersteigbare Mauer gestellt sieht. Diese Mauer besteht übrigens nur in seiner Einbildung, denn in Wirklichkeit sind der Entwicklungsfähigkeit keines Menschen absolute Grenzen gesetzt. Der Vorgesetzte, der für diese Tatsachen ein offenes Auge hat, wird sich also auch m e n s c h l i c h für seine Untergebenen interessieren. Sieht er, dass ein Untergebener in seinen Leistungen nachlässt, so wird er statt einfach zu tadeln die Ursachen zu ergründen suchen: Unzufriedenheit, Uebermüdung (zu intensiver Sportbetrieb), ungesunde Lebensweise, aussergeschäftliche Sorgen oder Schwierigkeiten. Mancher ist in seinen privaten oder häuslichen Verhältnissen so bedrückt, dass diese Bedrückung sich bis in seine Arbeit hinein fühlbar macht. Dort gilt es dann, ein menschliches Interesse und Verständnis aufzubringen, das befreiend wirken kann, namentlich wenn es n i c h t «von oben herab» gezeigt wird.

Ein französisches Schlagwort sagt: «Noblesse oblige», d. h. der geistig Höherstehende hat die Pflicht, dem Unbeholfenen auch menschlich weiterzuhelfen. Damit kommen wir wieder auf die G e s i n n u n g , die im tiefsten Grunde unseres Wesens die R i c h t u n g unserer Handlungen bestimmt.

Wo der Untergebene fühlt, dass neben dem Verantwortungsbewusstsein des Vorgesetzten auch eine wohlwollende und gerechte Gesinnung vorhanden ist, die ihn vor Zuträgereien schützt, da entsteht eine innere Bindung, die seinen Eifer ansporat und seine Arbeitsfreude unterhält. Der tüchtigste Vorgesetzte ist nicht der, der am meisten und am lautesten kommandiert, sondern derjenige, der die Arbeit und die Kompetenzen so zu verteilen weiss, dass er möglichst wenig zu kommandieren braucht. Der Vorgesetzte sei ein Element der ruhigen Sicher-

heit im Betriebe; er soll nicht über die Untergebenen herrschen, sondern die Verhältnisse beherrschen; er soll nicht nur leiten und führen, sondern auch verstehen und helfen, im Beruflichen wie im Menschlichen.

Wer verstanden hat, dass seine Aufgabe als Vorgesetzter in einem Aufbau gipfelt, wo Förderung des Unternehmens und Hilfe für den Einzelnen eins sind, der weiss, welch tiefe Befriedigung er in seiner Arbeit finden kann, sofern er innerlich bereit ist, beide Forderungen zu erfüllen. Dr. A. Carrard.

Kampf den Ladenhütern.

Zur Vermeidung, resp. Verringerung der Zahl von Ladenhütern erhielt das Verkaufspersonal in Schaffhausen gemäss «A. K. S.-Bote» folgende Mitteilung:

Trotz allen Bemühungen gibt es in allen Verkaufsstellen mit der Zeit Artikel, welche nicht mehr gut oder gar nicht gehen. Diese Artikel belasten das Warenlager und versperren den Platz für andere gangbare Artikel. In andern Filialen ist vielleicht für diese gleichen Artikel noch Nachfrage, sodass dieselben im Lagerhaus und eventuell beim Lieferanten neu bestellt werden. Das müssen wir bestmöglichst zu verhüten suchen. Die Verwaltung wird den Verkaufsstellen periodisch ein Formular zustellen, auf welchem solch ungangbare Artikel anzugeben sind. In einer andern Rubrik dieses Zirkulars sind diejenigen Artikel zu bezeichnen, welche wir nicht führen, welche aber von der Kundschaft gewünscht werden. Diese Fragebogen sind innert der angegebenen Frist der Verwaltung zu retournieren.

Bildungs- und Propagandawesen

Instruktionskurse für Verkaufspersonal, Kreis V (Aargau).

Angeregt durch die überall einsetzende vermehrte Tätigkeit auf dem Gebiete des Ausbildungswesens des Verkaufspersonals und auf Wunsch verschiedener Konsumvereine hat sich der Kreisvorstand Ende des Jahres 1935 und anfangs 1936 mit der Veranstaltung von Instruktionskursen für das Verkaufspersonal befasst. Bei der Durchführung der Kurse wurde hauptsächlich darauf Bedacht genommen, dass nicht zu viel Personal auf einen und denselben Kurs zusammenkam, um einmal die Kosten für Bahnausgaben auf ein Minimum beschränken zu können, anderseits das Personal rechtzeitig anwesend zu haben; ebenso aber ist in einem kleineren Kreis die Bearbeitung eines Themas, verbunden mit praktischen Vorführungen, viel günstiger und verspricht ein besseres Resultat als in einer grossen Versammlung. Deshalb hat auch der Kreisvorstand die Kurse nicht bloss an zwei oder drei Orten durchgeführt, sondern es wurden hierfür sieben möglichst zentral und für die Reise günstig gelegene Ortschaften im Kreis V vorgesehen. Als zu behandelnde Themata kamen in Frage: Schuh- und Manufakturwaren, Verkaufskunde und Dekorationswesen. Herr Dr. B. Jaeggi, Leiter des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf, war auf gestelltes Gesuch hin so freundlich, uns für die genannten Kurse in verdankenswerter Weise die notwendigen Referenten und Referentinnen zur Verfügung zu stellen, und zwar in folgenden Personen: Herrn Ch. Hunzinger, Geschäftsleiter der Schuh-Coop, Frl. B. Gaugler, Instruktionsverkäuferin der Schuh-Coop, Herrn E. Siebenmann, Leiter der Abteilung Manufakturwaren des V. S. K., Frl. A. Douvern, Spezialistin auf dem Gebiete des Verkaufswesens, und Frl. A. Eichhorn, Spezialistin auf dem Gebiete des Dekorationswesens.

Dann wurde mit den Referenten vereinbart, um die Kurse resp. die Zuhörer nicht überladen zu müssen, die Durchführung derselben auf zwei Jahre zu verteilen. Für 1936 kamen folgende Kurse zur Durchführung: Am 15. März in Aarau über Schuh- und Manufakturwaren, am 29. März in Zofingen mit den gleichen Themata, gleichen Tages in Brugg über Verkaufskunde und Dekorationswesen. Am 19. April in Baden über Verkaufskunde und Dekorationswesen. Am 25. März in Staufen über Schuh- und Manufakturwaren und am 3. Mai in Menziken über Schuh- und Manufakturwaren und gleichen Datums in Laufenburg über Verkaufskunde und Dekorationswesen. Der Beginn der Kurse wurde jeweils auf vormittags 9 Uhr und Schluss auf 1 Uhr festgesetzt. Den Mitgliedern des Kreisvorstandes wurde die Aufgabe zuteil, einzeln an den Kursorten als Kursleiter zu amten und über den Verlauf und Eindruck des Kurses einen schriftlichen Bericht zu erstatten.

Fürs nächste Jahr ist vorgesehen, die Kurse wiederum an den gleichen Orten durchzuführen, jedoch mit der Abwechslung der zu behandelnden Themata, d h. an den Orten, wo dies Jahr über Manufaktur- und Schuhwaren gesprochen wurde, das nächste Jahr über Verkaufskunde und Dekorationswesen gesprochen wird und umgekehrt. Die Kosten für diese Kurse wurden so verteilt, dass die beteiligten Vereine die Bahnspesen und die Kreiskasse die Kosten für das Mittagessen übernahmen; damit waren für die Vereine die Kosten ohne weiteres tragbar. Was nun den Verlauf und das vorläufige Ergebnis dieser Kurse anbelangt, ist darüber aus den erstatteten Berichten der Kursleiter folgendes festzuhalten:

Der Besuch, der im gesamten 293 Teilnehmer aufwies, und der Verlauf der Kurse waren durchwegs gut. Den Kursen folgte jeweils ein gemeinsames Mittagessen, Diskussion und Verdankung an die Referenten und Beteiligten durch den Kursleiter. Das von den Referenten und Referentinnen Gebotene war sehr instruktiv, lehrreich und sehr interessant. Es wurden in den Referaten die Grundlagen von allem dem, was das Verkaufspersonal im täglichen Beruf und im Verkehr mit den Mitgliedern notwendig wissen muss und braucht, dargelegt. Es sprachen:

Herr Hunzinger und Frl. Gaugler über die Herkunft der verschiedenen Ledersorten, die Qualität und Anwendung derselben; die hervorragende und preiswürdige Qualität der Coop-Schuhe; die richtige Benützung des umfang- und inhaltreichen Schuhkataloges der Schuh-Coop; die richtige Aufgabe der Auswahlsendungen nach diesem Katalog; gute und zweckmässige Lagerhaltung, rechtzeitige Ausmerzung aus dem Lager nicht mehr gangbarer und nicht mehr saisongemässer Artikel; den Verkehr mit der Kundschaft bei der Auswahl und Anprobe der Schuhe etc.

Herr Siebenmann über die Entstehung der Gewebe und Stoffe, von der Urproduktion bis zur verkaufsfertigen Ware; die Kunstseide und ihre Verwendung; das richtige und unrichtige Waschen verschiedener Stoffe; die Behandlung der Stoffe im Laden; die richtige, für den Verkauf vorteilhafte Lagerung der Stoffe und Bonneteriewaren etc.

Frl. Douvern über die für den Verkehr mit der Kundschaft, auch für die Verkäuferinnen sehr notwendige Menschenkenntnis; über zahlreiche Beispiele, wie sie tagtäglich im Verkaufsladen vorkommen und vorkommen können; darüber, dass heute, in Zeiten der Krise, in Zeiten der Arbeitslosigkeit, in der Behandlung und in der Selbsterziehung des Verkaufspersonals zu guten, brauchbaren Verkäuferinnen viel mehr verlangt wird als in früher normalen und guten Zeiten etc.

Frl. Eichhorn über die Ausstellung der Waren im Laden selbst; die Anordnung der verschiedenen Warengattungen im allgemeinen, das Hervorheben der Coop-Artikel im speziellen; die abwechslungsreiche Ausstellung im Schaufenster; das Schaufenster der Coop-Artikel; das Schaufenster als Anziehungspunkt der Kundschaft; Farbenkenntnis und Farbenzusammenstellung, etc.

Alles in allem sehr lehrreiche Ausführungen, Ratschläge und Beispiele, jedoch viel zu wenig Zeit, um das alles ausgiebig in gegenseitiger Aussprache

behandeln zu können; deshalb von verschiedenen Seiten der Wunsch, solche Kurse in kürzeren Zeitperioden abzuhalten. Dass dies aber mit gewissen Schwierigkeiten und grossen Kosten verbunden wäre, muss hier auch hervorgehoben werden. Dagegen wäre zu empfehlen, dass Vereine mit grösserem Verkaufspersonal-Bestand für sich allein, und kleinere Vereine vielleicht 4—6 gemeinsam, Weiterbildungskurse, sei es an Sonntagen oder Wochenabenden, durchführen würden, wo dann das an diesen Hauptkursen Gehörte eingehender, individueller behandelt werden könnte und wo voraussichtlich auch die gegenseitige Aussprache mehr Zeit finden und ungenierter zum Ausdruck kommen würde, als an den allgemeinen Haupt-Instruktionskursen, wo doch eben gerade die allgemeine Aussprache, Fragenstellung und gegenseitige Diskussion vom anwesenden Verkaufspersonal auffällig wenig oder gar nicht benützt wurde. Das Genossenschaftliche Seminar wird, auf gestellte Gesuche hin, die notwendigen Referenten und Referentinnen gewiss gerne zur Verfügung stellen. Auf diesem Wege würde die Weiterbildung unseres Verkaufspersonals als Ergänzung zu den Kursveranstaltungen unseres Kreises am besten getätigt werden können.

Zum Schluss sei noch im Namen des Kreisvorstandes, vorab dem Genossenschaftlichen Seminar und speziell Herrn Dr. B. Jaeggi für die Zurverfügungstellung der Referenten und Referentinnen der herzlichste Dank zum Ausdruck gebracht, sowie auch den Referenten und Referentinnen für ihr Zeitopfer und die sehr lehrreichen Ausführungen, mit dem aufrichtigen Wunsch, sie alle das nächste Jahr wieder erwarten zu dürfen. Auch allen denen, die an der Durchführung und am guten Gelingen der Kurse beigetragen haben, sei hier ebenfalls bestens gedankt. G. Sch.

Kreiskonferenzen

Frühjahrskonferenz des Kreises VI.

Kreispräsident Jean Frey eröffnet, am Sonntag, den 10. Mai, im Kongresshaus in Luzern, die Konferenz und heisst alle Anwesenden bestens willkommen. Ganz besonders begrüsst er den Vertreter des Verbandes, Herrn Dr. Schär, sowie die Vertreterin des K. F. S. Frau Schmid-Schrieber und Frau Herzog-Arnold, Vertreterin der Ortsgruppe Luzern.

Im Jahresbericht des Kreispräsidenten wird bemerkt, dass sich die obligatorischen Revisionen der Vereine im allgemeinen vorzüglich auswirken. Der Warenbezug der Kreisvereine beim Verbande hat um ca. 22% zugenommen, in Summa ca. 1,3 Millionen Franken. Zum Teil wirken sich die neuen Verbandsstatuten in günstigem Sinne aus, anderseits aber hat wohl das Lieferungsabkommen unseres grössten Kreisvereins, des A. C. V. Luzern, am meisten zu diesem Resultat beigetragen. In Anbetracht der geschwächten Kreiskasse konnten im Berichtsjahre keine grösseren Veranstaltungen durchgeführt werden.

Die Jahresrechnung des Kreises verzeigt an Einnahmen rund Fr. 1160.—, an Ausgaben Franken 910.—, somit Mehreinnahmen Fr. 250.—. Kassabestand auf Jahresende Fr. 560.—. Die grösste Ausgabe unseres Kreises sind die Revisionskosten im Betrage von ca. Fr. 550.—; sie geschieht jedoch im Interesse und zum Nutzen der einzelnen Vereine. Der inskünftig vermehrte Beitrag des Verbandes wird uns auch ermöglichen, wieder etwas mehr für Ausbildung unseres Personals und für allgemeine Propaganda zu leisten.

Als Jahresbeitrag pro 1936 wird der bisherige bestimmt: Grundtaxe Fr. 5.— für jeden Verein und 4‰ vom Umsatz.

Die Vorstandswahlen finden eine glatte Erledigung. Da keine Demissionen vorliegen, wird Globobestätigung beschlossen unter Verdankung an die Mandatinhaber für die geleistete Arbeit.

Wahl einer Revisionssektion. An Stelle des in Austritt kommenden Vereins Gurtnellen wird Beromünster bestimmt. Einsiedeln verbleibt noch ein Jahr.

Jahresbericht V. S. K. Der Referent, Herr Dr. Schär, erledigt seine Aufgabe in vorzüglicher Weise. Er setzt voraus, dass die Delegierten den Jahresbericht etwas studiert haben. Die Verhältnisse sind heute in mancher Beziehung schlimmer als während der Kriegsjahre. Während man damals allgemein bestrebt war, möglichst viel Ware ins Land herein zu bringen, hat man heute das Gegenteil, Beschränkung der Einfuhr und Spesen für Einfuhrbewilligungen. Weil für diese Bewilligungen heute sehr auf das Leistungsprinzip abgestellt wird, sind die statistischen Erhebungen des Verbandes über Inlandbezüge eine dringende Notwendigkeit und sollten bei allen Vereinen strikte durchgeführt werden, umsomehr als dieses ja den einzelnen Vereinen wieder bei den Zuteilungen zugutekommt. Bisher hat der Verband mit diesen Inlandbezügen den Rekord aufgestellt, trotz dem grossen Geschrei einer gewissen Konkurrenz. Im allgemeinen ist zu sagen, dass die grosse Arbeit der Verwaltungskommission und der Verbandsfunktionäre nicht bloss für den Verband selbst geleistet werde, sondern dass sie sich ebensosehr für die Vereine auswirke.

Was die Abschlüsse der Vereine anbetrifft, so sind solche in gewissen Vereinen, speziell wo die Not der Landwirtschaft und der Bergbevölkerung sich geltend macht, leider eher ungünstiger geworden. Hier wirken sich namentlich die grossen Ausstände infolge einer ungesunden Kreditwirtschaft unliebsam aus. Eine ökonomische Verwaltung der Vereine, Vermeidung aller nicht dringenden Ausgaben, sind dringend nötig, wenn die Konkurrenzfähigkeit erhalten werden soll. Die Förderung der Co-op-Artikel sollte für jeden Verein eine selbstverständliche Pflicht bedeuten.

Die Erfahrungen, welche bisher bei Bewilligungsgesuchen in der paritätischen Kommission gemacht wurden, haben nicht überall befriedigt. Einer weitern Verlängerung des Warenhausbeschlusses über das Jahr 1937 hinaus kann auf keinen Fall zugestimmt werden. Vor unrentablen Neugründungen wird gewarnt.

Die Geschäfte der Delegiertenversammlung geben nicht zu vielen Bemerkungen Anlass. Von Verbandsvereinen liegt gegenwärtig einzig der Antrag des Konsumvereins Niedergerlafingen auf Gründung einer eigenen speziellen Revisionsgesellschaft vor. Es scheint allerdings, dass dies in Anbetracht der Verhältnisse ein etwas kostspieliger Apparat würde, doch ist die Verwaltungskommission bereit, den Antrag zur Prüfung entgegenzunehmen.

Die interessante Berichterstattung wird lebhaft verdankt.

In der Diskussion ergreift Stöckli-Erstfeld das Wort und bemerkt, dass die Verhältnisse im Kanton Uri für die Konsumgenossenschaften sehr schwierig

seien, da sie eine geschlossene Gegnerschaft gegen sich haben, die einen grossen Einfluss bis in die Kreise der Regierung sich zu verschaffen wusste. Das habe sich in besonders eklatanter Weise in der Angelegenheit der angestrebten Filialgründung in Realp gezeigt. Der Konsumverein habe seinerzeit in einer andern Angelegenheit gegenüber der Kantonsregierung grossmütig Entgegenkommen bewiesen, dafür aber anderseits auch eine gewisse Toleranz erwartet; er sei aber schwer enttäuscht worden. Er findet, dass eine direkte Erledigung von Bewilligungsgesuchen durch eine Bundesbehörde für uns besser wäre als die Behandlung durch die paritätische Kommission. Wichtig ist auch die Feststellung, dass unsere Gegnerschaft stets geschlossen gegen uns ist, was bei uns nicht immer der Fall ist. Die Konsumgenossenschaften sollten sich untereinander noch viel mehr zusammenschliessen und in allen Fragen, die sie berühren, gemeinsam vorgehen. Vermehrte Einigkeit und gegenseitige Unterstützung im Kampfe gegen unsere Gegner wäre im ganzen Verbande dringend nötig.

Dr. Schär würde es sehr begrüssen, wenn ein engerer Zusammenschluss, speziell der urnerischen Konsumvereine, möglich würde. Bezüglich Realp hätte nach seiner Ansicht etwas vorsichtiger vorgegangen werden sollen, namentlich mit Rücksicht darauf, dass die dortige Bevölkerung eine etwas zweideutige Stellung eingenommen habe. Solche Gründungen sollten mehr aus eigener Initiative und Kraft vor sich gehen, besonders an solchen Orten, wo die nötige Konsequenz der Interessenten fehlt.

Hierauf orientiert Stöckli noch, mit welchen unfairen Manipulationen die Unterschriftensammlung eines interessierten Krämers vor sich gegangen sei.

Dubach-Luzern berichtet über Filialeröffnungen des A. C. V. Luzern und bemerkt, dass sie sich über die Behandlung in der paritätischen Kommission nicht zu beklagen hätten. Er seinerseits hat die Ansicht, dass es in der gegenwärtigen, ohnedies unruhigen Zeit vielleicht richtiger wäre, mit etwas weniger Geräusch zu arbeiten, unsere Bewegung weniger in die Breite als vielmehr in die Tiefe auszudehnen, weniger auf Werbung auszugehen, dafür aber die bisherigen Mitglieder mehr als bisher zu guten Genossenschaftern zu erziehen suchen. Hier bleibt uns überall noch ein grosses Wirkungsfeld zur Bearbeitung offen.

Damit ist die Diskussion über dieses Traktandum erschöpft, und es wird Jahresbericht und -Rechnung des V. S. K. einmütig zugestimmt.

Föderativverband und Konsumvereine. Hierüber referiert Stöckli-Erstfeld. Er verweist einleitend auf die in letzter Zeit als Folge des bekannten Lohnabbaues entstandene Bewegung, speziell in Eisenbahnerkreisen bezüglich geplanter Einkaufsvereinigungen. Die gesamte Konsumvereinsbewegung hat ein grosses Interesse, dass hier keine Zersplitterung Platz greift und dass alles getan wird, um solchen Absplitterungen der Mitglieder zu begegnen. Das geschieht am besten, indem man sich mit den interessierten Verbänden zu einigen sucht, sich mit ihnen ausspricht und sie zu überzeugen sucht, dass die Konsumgenossenschaften allgemein in der Lage sind, ihren Bestrebungen auf Vermittlung guter und preiswürdiger Waren in vollem Masse zu entsprechen. Der Konsumverein Erstfeld hat mit Rücksicht auf die Struktur seiner Mitgliedschaft bereits Konferenzen mit den bezüglichen Gewerkschaften gehalten und an einer grösseren öffentlichen Versammlung eine gewisse Einigung erzielt. Anlässlich dieser gegenseitigen Aussprache wurden aber auch Wünsche angebracht und eine gewisse Kritik gegenüber dem Verbande geübt. Namentlich wurde gewünscht, dass die allgemeinen Arbeiterinteressen etwas mehr unterstützt würden und dass auch beim Einkauf der Waren der Gesinnung der Lieferanten unserer Bewegung gegenüber mehr Beachtung geschenkt werden sollte.

Dr. Schär erwidert, dass der Verband die Neutralität nicht aufgeben und daher auch keine einseitige Stellungnahme beziehen kann, dagegen werden ja die Verhandlungen mit örtlichen Eisenbahner-Organisationen in erster Linie auch vom Verbande aus empfohlen. Durch rationelle Verwaltung und Vermeidung zu grosser Spesen muss unter allen Umständen die Konkurrenzfähigkeit gefördert werden. Damit kann diesen Wünschen am ehesten Rechnung getragen werden. Wo sich aber trotzdem eine Einkaufsvereinigung bilden will, ist dies mit Gewalt nicht zu verhindern. Sonderstellungen für einzelne Mitgliedergruppen können im Interesse der Gesamtmitgliedschaft nicht gewährt werden, dagegen sind Sammelbezüge gewisser Artikel für solche Gruppen möglich, speziell Kohlenbezüge.

Stöckli erklärt, dass auch er für die Eisenbahner keine besondere Behandlung wünsche, dagegen wäre es möglich, dass bei diesen Sammelbezügen, speziell Kohlen, allen Vereinen zum gleichen Preise geliefert werden könnte.

Im Uebrigen beantragt er, dass sämtliche in Betracht fallenden Vereine mit den Eisenbahner-Organisationen Fühlung nehmen und hiezu durch ein besonderes Zirkular des Kreisvorstandes eingeladen werden sollen.

Für Uebernahme der nächsten Herbst-Kreiskonferenz hat sich die Konsumgenossenschaft Zug gemeldet, welcher Vorschlag allgemein beliebt.

In der allgemeinen Umfrage meldet sich niemand zum Wort. Der Vorsitzende schliesst die Konferenz mit dem Ausdruck des Dankes an den Referenten, Herrn Dr. Schär, die Diskussionsredner und übrigen Teilnehmer.

Frühjahrskonferenz des Kreis IXb (Graubünden).

Wirkliches Maienwetter war den Bündnern am Sonntag, den 17. Mai, beschieden, dem Tage ihrer ordentlichen Frühjahrskonferenz in Chur. Rund 50 Delegierte hatten der Einladung des Vorstandes Folge geleistet. Der V. S. K. war vertreten durch Herrn Dr. O. Schär, Präsident der Verwaltungskommission. Der Konsumgenossenschaftliche Frauenbund der Schweiz hat Frau Nanauer abgeordnet.

Leider ist die Zahl der Vereine immer noch verhältnismässig hoch, die den Tagungen fernbleiben. So haben sich diesmal nicht vertreten lassen die Vereine Felsberg, Haldenstein, Klosters, Poschiavo, Sedrun, Splügen, Tamins und Trins.

Nachdem der Kreisvorstand dazu übergegangen ist, den Delegierten aus weit entfernten Orten die Kosten des Uebernachtens am Konferenzort aus der Kreiskasse zu bezahlen, können finanzielle Gründe für das Fernbleiben nicht mehr geltend gemacht werden.

Der Jahresbericht des Kreispräsidenten G. Schwarz wird genehmigt unter bester Verdankung. Er wird an anderer Stelle oder in einer der nächsten Nummern in extenso wiedergegeben, so dass es sich erübrigt, näher auf die Arbeit des Kreisvorstandes im abgelaufenen Jahre einzutreten.

Der Fall Felsberg, mit dem sich der Kreisvorstand schon lange Zeit herumschlägt, hat nun seine Erledigung gefunden, indem der Konsumverein Felsberg in seiner Generalversammlung vom Februar dieses Jahres beschlossen hat, auf Ende 1936 aus dem Verband schweiz. Konsumvereine auszutreten. Ob er damit sich selbst und seinen Mitgliedern einen Dienst erwiesen hat, ist sehr zweifelhaft. Die Zeit wird es lehren. Vom Vorstand wird darauf aufmerksam gemacht, dass die Einkäuferkonferenzen ungenügend besucht werden. Die Vorstände der Vereine sollten sich der Bedeutung der Einkäuferzusammenkünfte bewusst sein und Verwalter oder Einkäufer veranlassen, diese Tagungen regelmässig zu besuchen.

Die Jahresrechnung des Kreises IXb pro 1935/36 schliesst bei rund Fr. 2010.— Einnahmen und Franken 2170.— Ausgaben mit einem Rückschlag von Fr. 160.— ab.

Das Budget gleicht sich bei Fr. 2300.— Einnahmen und Ausgaben aus. Die Beiträge der Vereine sind auf bisheriger Höhe gelassen. Erstmals wirkt sich die Aenderung der neuen Verbandsstatuten aus, wonach wir als Jahresbeitrag des V. S. K. Fr. 1000.— einsetzen konnten.

Ueber Jahresbericht und Rechnung des V. S. K. pro 1935 referiert Herr Dr. O. Schär. Seinen Ausführungen folgt die Versammlung mit Aufmerksamkeit. Speziell interessant sind seine Darlegungen bezüglich der Entscheide der paritätischen Kommission zur Erledigung von Gesuchen über Ladenerweiterungen oder Neueröffnungen.

In der Diskussion wird bessere Unterstützung des V. S. K. bei der Produktenabnahme gewünscht. Bei der Kumulierung von Warenvermittlung und Revision durch Schaffung von Vertreter-Revisorenstellen für die einzelnen Kreisverbände soll der Schwerpunkt bei den Revisionen liegen. Auch wird darauf hingewiesen, dass der genossenschaftlichen Erziehung der Jugend volle Aufmerksamkeit geschenkt werden soll. Der Consumverein Chur resp. deren Frauenkommission hat den Kindern Gelegenheit gegeben, Handarbeiten selbst anzufertigen, die dann als Geschenke für den Muttertag verwendet wurden — ein nachahmenswerter Versuch. Durch die Annahme des Finanzprogramms II werden für den V. S. K. ungünstige Auswirkungen befürchtet. Eventuell entstehende Reibungen zwischen dem Eisenbahnerverband und dem V. S. K. sollten verhütet werden. Auch wird der Organisation der Auswanderung auf genossenschaftlicher Grundlage das Wort geredet. Jahresbericht und Jahresrechnung des V. S. K. werden sodann zur Annahme an der Delegiertenversammlung empfohlen.

Die Konsumgenossenschaft Pontresina feiert dieses Jahr Jubiläum, und es ist deshalb dem Wunsche, man möchte die Herbstversammlung in Pontresina abhalten, entsprochen worden.

Beim Traktandum allgemeine Umfrage wird der Wunsch geäussert, der V. S. K. und die Zweckgenossenschaften möchten bei Anstellung von Personal sich vorher orientieren über die Einstellung der fraglichen Personen zur Genossenschaftssache. Zur Orientierung der Bündnervereine wird den Delegierten mitgeteilt, dass, gestützt auf den Entscheid des Bundesgerichts in Sachen Steuerstreit des Konsumvereins Davos gegen bündnerische Steuerbehörden, die Depositengelder der Konsumvereine nicht als Vermögens-Bestandteil taxiert werden dürfen. Sch.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

Ein besonders günstiger Wind weht uns zur selben Zeit die Jahresberichte einiger zwar kleiner, aber aussergewöhnlich finanzkräftiger Verbandsvereine aus verschiedenen Landesteilen zu. **Aranno** hat einen Reservefonds von Fr. 8003 und diesem als Aktiven gegenüberstehend Warenvorräte und Liegenschaften zum merklich abgeschriebenen Werte von nur Fr. 2600 bezw. Fr. 1000. **Bellwald** besitzt bei einem Warenumsatz von Fr. 21,435 ein Vermögen von Fr. 6987. Hier besteht allerdings ein etwas unerfreulicher Gegenposten «Guthaben an Waren» in der Höhe von vollen Fr. 8390. **Fusio** verzeichnet Reserven im Betrage von Fr. 11,000. Diese sind von Fr. 1897 Ausständen, Fr. 3974 Warenvorräten, Fr. 280 Beteiligungen und Fr. 1 Mobilien abgesehen zur weiteren Verfügung der Genossenschaft bei Banken angelegt. **Maisprach** hat es zu einem Reservefonds von Fr. 51,551 und einem Ferienfonds von Fr. 1504 gebracht. Passiven besitzt es nicht. Die Aktiven auf der andern Seite bestehen zu einem grossen Teil aus Wertschriften und Bankguthaben.

Der Vorstand des Konsumvereins **Neuendorf** unterbreitet seinen Mitgliedern folgenden Vorschlag zu dem Antrag eines Initiativkomitees von Härkingen auf eventuelle Abtretung des Wirtschaftsgebietes Härkingen. Dem Antrage wird Folge gegeben, insofern eine vom Vorstand unter den Mitgliedern der Genossenschaft in Härkingen zu veranstaltende Umfrage ergibt, dass mindestens die Hälfte der Mitglieder von Härkingen mit mindestens der Hälfte des auf Härkingen entfallenden Umsatzes die Abtretung wünscht, der V. S. K. seine Zustimmung dazu gibt und die neue Konsumgenossenschaft dem V. S. K. als Mitglied beitritt.

Der Allgemeine Konsumverein **Uzwil** und Umgebung veranstaltet unter seinen Mitgliedern eine Abstimmung über die Frage der Einführung von Ruchbrot. Um den Mitgliedern ein Urteil über das Ruchbrot zu ermöglichen, lässt er gleichzeitig in den Läden Muster auflegen. In seinem Begleittext unterlässt er immerhin nicht, darauf aufmerksam zu machen, dass er schon bis anhin sogenanntes St. Gallerbrot (Weissbrot) in Fünfpfundlaiben zu einem Preis (31 Rp. je kg nach Abzug der Rückvergütung) verkauft habe, der nicht wesentlich über dem Preis stehe, den die Migros für ihr Ruchbrot verlange (30 Rp. je kg), so dass er schon immer ein für wenigerbemittelte, kinderreiche Familien erschwingliches Brot geliefert habe.

In der welschen Schweiz halten die kinematographischen Vorführungen an. Am 24. Mai fanden zwei Veranstaltungen in **Fully** statt. Vom 26. bis 29. Mai kommt der Kinomann in verschiedene Gemeinden des Einzugsgebietes des Verbandsvereins in **Yverdon**, und für den 2. Juni ist eine Vorführung in **Penthalaz** vorgesehen. h.

Thörishaus. † Ernst Hofer. Am 18. Mai starb in Oberwangen Herr Ernst Hofer, Buchhalter-Sekretär der Konsumgenossenschaft Thörishaus u. Umgebung, in seinem 45. Lebensjahr, und wir können nicht umhin, an dieser Stelle des lieben Verstorbenen nochmals zu gedenken. Ernst Hofer hat dem Vorstande der hiesigen Konsumgenossenschaft seit ihrer Gründung im Jahre 1919 angehört und der Sache mit Aufopferung und grosser Energie gedient. Er war allen, die ihn kannten, ein geschätzter Berater, und überall, wo es galt, durch Einsatz von Energie und Arbeitswillen zu helfen, stellte er sich gerne zur Verfügung. Mit ihm wurde ein eifriger Verfechter des Genossenschaftsgedankens, ein treuer und selbstloser Mitarbeiter zu Grabe getragen, dem alle stets ein ehrendes Andenken bewahren werden.

Der Vorstand der Konsumgenossenschaft Thörishaus.

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi.)

Wir möchten nochmals auf folgende zwei Kurse aufmerksam machen:

1. **Kurs für die Ausbildung von Leitern genossenschaftlicher Studienzirkel der Westschweiz:**
   vom 17.—22. August 1936.

   Anmeldungen zu diesem Kurse sind zu richten an: Herrn A. Tannaz, Präsident des Kreisverbandes I des V. S. K., Lausanne,

Herrn Ch.-U.Perret, Präsident des Kreisverbandes II des V. S. K., Neuchâtel,
oder an das Genossenschaftliche Seminar.

2. Kurs für das Genossenschaftswesen:
vom 24. August bis 9. September 1936.

Dieser Kurs zerfällt in folgende vier Teile:

I. Teil vom 24.—26. August 1936:
insbesondere für Mitglieder von Frauenkommissionen und Frauenvereinen, sowie für Hausfrauen.
Dieser Kursteil umfasst Vorträge und praktische Anleitungen zur Heranbildung von Leiterinnen und Leitern von Kindergruppen.

II. Teil vom 27.—31. August 1936:
insbesondere für Verkäuferinnen von Konsumgenossenschaften.
Vorträge und Diskussionen über verschiedene Gebiete des Verkaufswesens sowie Besichtigungen.

III. Teil vom 1.—5. September 1936:
insbesondere für Verwalter, Vorstandsmitglieder, Revisoren, Propagandisten und Mitglieder von Kreisvorständen.
Vorträge und Diskussionen über verschiedene Gebiete des Verwaltungsdienstes.

IV. Teil vom 7.—9. September 1936:
insbesondere für Personen, die sich mit der Buchhaltung und den Revisionen befassen.
Anleitungen und praktische Uebungen auf dem Gebiete der Buchhaltung und des Rechnungswesens, sowie der Revision einer Genossenschaft.

Es steht jedermann frei, sich für den ganzen Kurs oder nur für einzelne Teile desselben anzumelden.

Anmeldungen sind sobald als möglich an die Leitung des Genossenschaftlichen Seminars, Dr. B. Jaeggi, Freidorf bei Basel, zu richten.

Die Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer können die Mahlzeiten im Restaurant des Genossenschaftshauses im Freidorf einnehmen und auch im Freidorf logieren. Kost und Logis im Freidorf sind unentgeltlich; ebenso werden Lehrmittel und Schreibmaterialien gratis abgegeben.

Die Kursleitung, Dr. B. Jaeggi, ist jederzeit recht gerne zu weiterer Auskunft bereit.

Verwaltungskommission

1. Die Kreisverbände I und II des V. S. K. schlagen der diesjährigen Delegiertenversammlung die Société coopérative de consommation Vallorbe zur Wahl in die Kontrollstelle des V. S. K. vor, an Stelle des in Austritt kommenden Verbandsvereins Brig.

2. Die Kreisverbände IIIa und IV des V. S. K. übermitteln ihre Rechnungen für das Jahr 1935. Die Zentralbuchhaltung wird beauftragt, den beiden Kreisverbänden den statutengemässen Beitrag des V. S. K. pro 1936 zu vergüten.

3. Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind vom Kreisverband IV des V. S. K. (Basel-Stadt, Baselland und Solothurn) Fr. 1500.— und von den Coopératives Réunies La Chaux-de-Fonds Fr. 400.— überwiesen worden. Diese Zuwendungen werden anmit bestens verdankt.

Bibliographie

Atlantis. Maiheft. Nomaden in Europa. Es soll hier die Rede sein von den Karakatschani, die man in 1½ Tagen im Auto und zu Pferd, im Rhodopegebirge von Philippopel aus erreicht und die zwischen den riesigen alten Tannen des Urwaldes ihre Lagerfeuer entfachen. Griechische Schafhirten sind es, regelrechte Schafnomaden, die hier in ihren grossen schwarzen Zelten hausen. Alles, was sie zum Leben brauchen, liefert ihnen das Schaf. Nicht einmal für Streichhölzer ist hier Bedarf: Mit Stahl und Stein wird noch der Zunder zum Glimmen gebracht.

Des weiteren finden wir unter andern wertvollen Beiträgen in diesem Heft auf 10 grossen Kupfertiefdruckseiten ausserordentlich schöne Figurbilder aus England und Schottland. Aus ihnen spricht besser als aus langen Berichten das Typische und die Schönheit dieser Landschaften.

Die Buchhandlung des V. S. K., Basel, Aeschenvorstadt, nimmt Bestellungen auf Atlantis jederzeit entgegen.

Jugendzeitschrift «Der Spatz». Maiheft. Unterhaltende, lehrreiche und drollige Geschichten, originelle Skizzen, lustige Bilderhumoresken, neue Bastelarbeiten, sowie ein Preiswettbewerb bilden den Inhalt dieser Nummer. Abonnementspreis halbjährlich Fr. 2.50, Probenummern gratis.

Arbeitsmarkt

Nachfrage.

Perfekte, **tüchtige I. Verkäuferin** findet in grossem Konsumladen Dauerstellung. Es kommen nur wirklich befähigte, gesetzte Personen in Frage. Anmeldungen mit Bild, Gehaltsanspruch, Angabe des frühesten Eintritts, bisheriger Tätigkeit erbeten unter Chiffre F. R. 30 an den V. S. K., Basel 2.

Angebot.

Anstellung sucht seriöser, jüngerer, kräftiger Mann als **Magaziner und Bureaugehilfe** oder ähnliche Beschäftigung in Genossenschaft. Kaution kann geleistet werden. Offerten erbeten an Notar E. Ledermann, Grosshöchstetten (Bern).

19-jährige Tochter sucht Stelle als **Verkäuferin** der Lebensmittelbranche. Vierteljahreskurs am Genossenschaftlichen Seminar mit sehr gutem Erfolg bestanden. Zeugnisse zu Diensten. Eintritt könnte auf 1. Juli erfolgen. Offerten erbeten an G. Trösch, Konsumverwalter, Herzogenbuchsee (Bn.).

Wer verschafft **tüchtigem Bäcker Dauerstelle** in Konsumgenossenschaftsbäckerei? Zeugnisse zu Diensten. Offerten erbeten an A. Zahner, Pfarrhöfli, Schänis (St. G.).

Tochter, 16½jährig, mit drei Jahren Sekundarschulbildung, deutsch und französisch sprechend, sucht **Verkäuferinnen-Lehrstelle.** Offerten erbeten an Ferdinand Wetli, Konsumverwalter, Bremgarten (Aargau).

Tüchtiger Schreiner, 25 Jahre alt, mit besten Zeugnissen, eigener Bank und Werkzeugen, sucht Stelle als **Magaziner** oder sonst passende Beschäftigung. Offerten erbeten unter Chiffre O. K. 104 an den V. S. K., Basel 2.

17jähriger Sohn aus Genossenschaftsfamilie der welschen Schweiz sucht Stelle als **Lehrling** in Konsumgenossenschaft, zwecks Erlernung der deutschen Sprache. Gute Referenzen zu Diensten. Offerten erbeten unter Chiffre J. A. 103 an den V. S. K., Basel 2.